

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

UNAN- MANAGUA

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Economía Agrícola



Seminario de Graduación para optar al título de
licenciatura en Economía Agrícola

Tema: Cadena de comercialización de la flor de Jamaica (*Hibiscus
Sabdariffa*).

Subtema: Análisis de la cadena de comercialización de la flor de
Jamaica.

Integrantes:

- ❖ Yerili Auxiliadora Ruiz Pilarte.
- ❖ Nubia Georgina Ríos Obando.

Ms: Irene Guevara

Fecha: 27 de mayo del 2016





Tabla de contenido

Índice de cuadros.....6

Índice de figuras.....6

Índice de fotos.....6

Índice de diagramas.....6

Tema.....7

Sub tema.....7

Dedicatoria.....8

Agradecimiento.....9

Dedicatoria.....10

Agradecimiento.....11

Valoración.....12

Resumen.....13

Introducción.....14

Justificación.....15

Objetivo general.....16

Objetivo Especifico.....16

Antecedentes.....17

Planteamiento del problema.....18

Capítulo I.....20

Definiciones Analíticas para las cadenas de comercialización.....20

Capitulo II.....21

Descripción Agroeconómica de la planta.....21

2.1 variedades.....22

2.2 Composición química y elementos nutritivos.....23

2.3 Semillas.....24

2.4 Aceite de semillas.....25





2.5 Análisis de los cálices.....25

2.6 Clima.....26

2.7 Suelos.....26

2.8 Cosecha y Floración.....27

2.9 Secado y Procesamiento.....28

2.10 Limpieza.....29

2.11 Selección.....29

2.12 Almacenamiento.....30

2.3 Usos de las diferentes partes de flor de jamaica.....31

2.3.1 Cálices.....31

2.3.2 Tallos.....31

2.3.3 Hojas.....32

2.3.4 Flor.....32

Capítulo III.....34

Participación de la mujer en la cadena de comercialización.....34

3.2 Selección del canal de comercialización.....37

3.3 Productores.....37

3.4 Mercado.....37

3.5 Mercado Nacional.....37

3.6 Producto.....37

3.7 Precio.....38

3.8 Plaza.....38

Capítulo IV.....41

Variedades de sub productos de la flor de jamaica.....41

4.1 Flor de jamaica deshidratada.....42

4.2 Vino de flor de jamaica.....43

4.3 Mermelada de jamaica.....43





4.4 Té de jamaica.....44

Capítulo V.....45

Indicadores de mercadeo en los eslabones de la cadena.....45

5.1 Factores de la investigación de mercado.....46

5.2 Costos de producción por hectárea.....46

5.3 Costos de producción.....46

5.4 Comercialización.....48

Conclusión.....50

Bibliografía.....51

Anexos.....53





Índice de cuadros

Cuadro N° 1: Composición Química

Cuadro N° 2: Elementos Nutricionales de la Semilla de jamaica.

Cuadro N° 3: Composición bromatológica de los cálices de flor de jamaica.

Cuadro N° 4: Clasificación botánica.

Cuadro N°5: costos de producción.

Índice de figuras

Figura N° 1: Rosa de jamaica

Figura N° 2: Variedades de jamaica.

Figura N° 3: Secado y Procesamiento de la flor de jamaica.

Figura N° 4: Selección de flor de jamaica.

Figura N° 5: Usos de la flor.

Figura N° 6: Flor de jamaica.

Figura N° 7: flor de jamaica deshidratada.

Figura N° 8: Té de jamaica.

Índice de fotos

Foto N° 1: Semilla de jamaica.

Foto N° 2: Vino de jamaica.

Foto N° 3: mermelada de jamaica.

Índice de diagramas

Diagrama 1: Canal de comercialización de la flor de jamaica.

Diagrama

2. Mercados distribuidores





Tema

Cadena de comercialización de la flor de Jamaica.

Subtema

Análisis de la cadena de comercialización de la flor de Jamaica.





Dedicatoria

En esta modalidad de uno de mis grandes sueños quiero dedicársela primeramente a Dios quien ha derramado bendiciones a lo largo de mis estudios, mi vida y ahora regalarme el privilegio de llegar hasta donde estoy y ser quien soy, por encontrar a lo largo de este camino a personas especiales que han estado dispuestas a apoyarme y ser un ejemplo positivo.

Con todo mi amor dedico este trabajo a mi Mama Janeth Pilarte García, que ha sido un pilar fuerte en mi vida que con su apoyo económico, moral y de amor me han guiado a lo largo de mi carrera universitaria, por ser mi fuente de inspiración y la principal fuerza para querer ser mejor persona y profesional día a día.

A mis hermanos Yudir Ruiz Pilarte, Frecia Ruiz Pilarte, Dovilly Ruiz Pilarte, Freiser Ruiz Pilarte, Ana Luisa Ruiz Pilarte y mi Papá Luis Beltrán Ruiz que siempre han estado a mi lado apoyándome e impulsándome en los momentos difíciles y agradables.

Al apoyo y acompañamiento que he tenido a lo largo de mis estudios universitarios por parte de mis maestros en especial a la tutora de esta modalidad **Msc Irene Guevara** y profesor y amigo **Msc Luis Rodríguez** a quien admiro por el desempeño que ha realizado en la formación de sus alumnos.

Espero en Dios que este trabajo sea de utilidad para las personas que deseen adquirir información de la comercialización de la flor de jamaica.

yerili ruiz pilarte





Agradecimiento

Agradecemos primeramente a Dios por habernos dado la vida, por derramar bendiciones a largo de nuestros estudios universitarios. Por habernos dado la fortaleza para emprender una nueva etapa en nuestros estudios la cual fue realizar el presente documento con el cual concluye una etapa en nuestras vidas, como es coronar nuestra carrera.

A nuestros padres, amigos y familiares que nos han inspirado a ser mejores personas y profesionales de éxito.

A nuestros profesores del departamento de economía agrícola y muy especialmente a nuestra tutora Irene Mariana Guevara quien con su valioso tiempo nos brindó las recomendaciones y/o consideraciones necesarias para la elaboración del presente trabajo.

Yerili Ruiz





Dedicatoria

Al creador de todas las cosas, que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado; con toda la humildad de mi corazón dedico primeramente mi trabajo a Dios.

De igual forma, dedico de manera especial a mi madre Eveling Emperatriz Obando Espinoza que gracias a sus valores y normas me enseñó las bases de la responsabilidad y deseos de superación, en ella tengo el espejo en el cual me quiero reflejar pues sus virtudes infinitas y su gran corazón me llevan a admirarla cada día más.

A mi padre y hermano que me han ofrecido amor y calidez de la familia a la cual amo.

De manera muy especial a mi novio Lester Bernardo Reyes Rocha por apoyarme en mis estudios con su amor incondicional.

A mi familia en general, porque me ha brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos.

A mis maestros que gracias a ellos he culminado mi carrera con sus enseñanzas para poder lograr ser una profesional.

Nubia Georgina Rios Obando





Agradecimiento

Gracias de corazón a mi señor Jesucristo por haberme dado los años de vida, fortalecimiento y entendimiento para poder llegar hasta donde estoy.

A mis tutores que fueron mi guía para poder culminar de forma exitosa mi trabajo, gracias por su paciencia, dedicación, motivación, criterio y aliento. Ha sido un privilegio contar con su ayuda.

A mi familia que siempre estuvo conmigo apoyándome en todo lo que necesite con su amor y apoyo económico.

Y para finalizar, también agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los años de universidad ya que gracias al compañerismo y amistad han aportado a mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional.

Nubia Georgina Rios Obando





UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA
DEA-UNAN-RUCFA
"AÑO DE LA UNIVERSIDAD SALUDABLE"



VALORACION DE LA TUTORA

Las bachilleras Yerili Auxiliadora Ruiz Pilarte y Nubia Georgina Ríos Obando, después de haber cumplido con los requisitos y obligaciones estipulados por la Normativa para la modalidad de Seminario de Graduación, presentan su tema de investigación titulado "Cadena de Comercialización de la Flor de Jamaica (HIBISCUS SABDARIFFA)", para aspirar al título de Licenciado en Economía Agrícola.

Las aspirantes demostraron durante la consecución de su trabajo, la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades, hábitos necesarios para los profesionales que demanda el desarrollo económico del país.

Tomando en cuenta la participación de los estudiantes, sus informes escritos, sus aportes y una completa asistencia al curso, le doy una evaluación de 45 puntos de su nota final.

Por lo antes expuesto, me permito solicitar ante las autoridades universitarias, la presentación y defensa de su tema de Seminario de Graduación.

Msc. Irene Mariana Guevara Ordoñez
Tutora
Departamento de Economía Agrícola
UNAN-Managua

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA
TEL: 2249-7069





Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo principal analizar la cadena de comercialización de flor de jamaica.

La flor de jamaica fue seleccionada para abrir paso al mercado nacional en 1996 en el municipio de Nandaime como parte de un programa contra la pobreza denominado cuenta retro del Milenio, a lo largo del trabajo se describe desde el cultivo mismo hasta las diferentes etapas y transformaciones así como también sus diferentes canales de comercialización.

Por otra parte se realiza un análisis de mercado demostrando que económicamente la rentabilidad de este rubro puede ser una oportunidad para los pequeños productores de implementar nuevas alternativas de cultivo y de mejorar sus ingresos familiares.

Finalmente, se desarrolla la viabilidad de cultivar flor de jamaica por lo que no es muy costosa y muy fácil para producir, es una excelente oportunidad para los productores.





Introducción

El cultivo de la flor de jamaica se introdujo en 1966 en el municipio de Nandaime como parte de un programa de lucha contra la pobreza denominado Cuenta Reto del Milenio y su siembra comenzó en el departamento de Granada, Pero de acuerdo con un estudio llevado a cabo por el Centro de Exportación e Importación (CEI), la producción de la Flor se amplió a otras regiones en el Oeste, Sur, Norte y la Isla de Ometepe, en el lago de Granada. (Aurora Blandón 2014).

Es originaria de la India e introducida a nuestro país por gente de color jamaquina, motivo por el cual se le nombra también como rosa de jamaica. Cultivada en nuestro medio para aprovechar de ella sus frutos y sus cálices carnosos de color rojo que son muy ricos en ácido málico. De éstos cálices se pueden obtener varios sub-productos como: vinos, jaleas, conservas, mermeladas y refrescos. (Ing. Francisco Urbina Torres ABRIL 2009)

De sus frutos obtenemos las semillas que nos sirven para la siembra o la reproducción, de sus tallos, especialmente la variedad Altísima, se obtiene una fibra de mejor calidad que la del Kenaf (*Hibiscus cannabinus*), que puede sustituir al yute en la fabricación de cordeles y sacos para envasar productos agrícola.

En Nicaragua el IICA/USAID (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) pag.3 realizó un estudio completo sobre aspectos tecnológicos y agronómicos del cultivo en tierras nicaragüenses en donde se dio a conocer que Nicaragua no ha podido comercializar este producto a gran escala debido a los fracasos por bajos precios e incumplimiento de la calidad requerida, por falta de semilla mejorada y el mal manejo de post-cosecha Ante esta situación se hace necesario buscar alternativas en la producción y exportación de este producto no tradicional, que genere fuentes de ingresos que contribuyan a disminuir el desempleo al utilizar mano de obra durante todo el proceso productivo del cultivo de la planta, mejorando la calidad de vida de la población.





Justificación

La comercialización de la flor de jamaica se ha considerado como una alternativa para alcanzar el desarrollo de las zonas rurales del país debido a que esta actividad puede genera empleos , aumentar los ingresos de las familias campesinas , contribuyendo al desarrollo económico del país , por tal razón esta investigación pretende analizar la cadena de comercialización de la flor de jamaica a través de la recolección de información por medio de las diferentes cooperativas productoras de jamaica como son: (Cooperativa HIBISCUS R.L, CHINANTLAN, Cooperativa las Diosas y puesta del sol)

Desde la óptica académica nuestro estudio nos ayudara a mejorar nuestra capacidad de análisis e interacción con el medio rural y con actores del tipo campesino en la que la mujer Nicaragüense juega un papel muy importante dentro de su producción y comercialización y a la vez permitiéndonos optar por el título de licenciatura en Economía Agrícola.





Objetivo general

- Analizar la cadena de comercialización de la flor de jamaica.

Objetivos específicos

- Caracterizar los distintos eslabones de la cadena de comercialización de la flor de jamaica.
 - Identificar la variedad de sub productos de la flor de jamaica.
- Analizar los indicadores de mercadeo en los eslabones de la cadena flor de jamaica.





Antecedentes

Se cultiva en África Central, Sudan, México, China, Taiwán, Tailandia e India. Los principales países productores son China (con dos mil kilos al año) e India (con mil quinientos kilos), ambos son mercados de exportación. ([jamaica.blogspot.com/5 abril 2009](http://jamaica.blogspot.com/5-abril-2009)). En Centroamérica, Guatemala es el mayor país productor y abastecedor de flor de jamaica, después de eso su cultivo se ha extendido por todo el continente Americano.

En Nicaragua, se consume desde hace muchos años. Su uso está relacionado con la medicina naturista, demostrándose que fue la práctica empírica la que permitió descubrir sus propiedades benéficas, utilizada principalmente en el área rural donde se conocen experiencias en el tratamiento de múltiples enfermedades y como alimento, conocimiento que fue transfiriéndose entre la población y enriqueciéndose con información externa.

Según datos del (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) IICA\USAID La mayor producción del país se realiza en Granada (Nandaime), Chinandega (San Francisco del Norte y Paso Caballo), Rivas (Isla de Ometepe), Estelí, Matagalpa (San Ramón) y León (Sauce, Achuapa, Quezalguaque, Comarca Cuajachillo y Reparto Veracruz); en este último departamento se ha venido cultivando desde hace dos años aproximadamente, el cual ha venido a constituir una alternativa agrícola de bajos costos e inversión, ya que la cosecha se obtiene en poco tiempo con grandes beneficios económicos.





2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1 Planteamiento del Problema:

En el presente estudio abordaremos los diferentes problemas que presenta la cadena de comercialización de la flor de jamaica y sus derivados producidos en los diferentes departamentos de Nicaragua.

La flor de jamaica no es muy reconocida debido al poco conocimiento que tienen las personas acerca de la flor de jamaica, la falta de presentación del producto para la venta juega un papel muy importante para poder llevar acabo su debida comercialización y sus medidas fitosanitarias.

La flor de jamaica es uno de los pocos productos que ofrecen valor agregado estas son elaborados artesanalmente en nuestros departamentos como lo son: las mermeladas, vinos, jalea, aceite, flor deshidratada entre otros.

La producción a baja escala nos impide exportar, no conocemos la volatilidad de los mercados internacionales, efectos de políticas agrícolas y comerciales de terceros países.

Formulación del Problema:

¿Por qué la comercialización de la flor de jamaica es muy incipiente?





Diseño metodológico

Tipo de estudio

El estudio es descriptivo de corte transversal con técnicas de análisis cualitativo para poder especificar las propiedades, características y aspectos importantes del diagnóstico de la flor de jamaica.

Universo

Toda aquella persona que se dedicaba a la producción de la flor de jamaica en Nicaragua.

Área de estudio

En Nicaragua en el departamento de León, Municipios del Sauce, Achuapa, el Jicaral y el municipio de Nandaime, Granada.





Capítulo I

Definiciones analíticas para las cadenas de comercialización.

Marco teórico

Cadena: Sistema que agrupa a los agentes económicos- interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en un mismo proceso, desde la provisión de insumos, producción, transformación, industrialización, comercialización hasta su consumo final de un producto agrícola o pecuario en forma sostenida y rentable basados en principios de confianza y equidad.

Cadena de comercialización: La comercialización es el eslabón esencial entre productores y consumidores de dos maneras diferentes, simultáneas y conectadas entre sí. En primer término, los agentes de comercialización vinculan los productores y consumidores de manera física por las actividades físicas, reales de comprar, almacenar, transportar, elaborar y vender producto.

Cadena productiva: Una cadena productiva es más bien un sistema elaborado por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones, producción, transformación y comercialización de un producto en un entorno determinado.

Según Gilberto Mendoza 1980 "El concepto funcional de mercadeo es el conjunto de procesos o etapas que deben superar los productos en el flujo de traslado desde el productor hasta el consumidor final, para diferenciarlo de compradores que adquieran los productos en el mercado que no han terminado y que finaliza con el consumo del producto". Pag: 3





Capítulo II

Descripción agronómica de planta

Figura N° 1: Rosa de jamaica.



Fuente: cooperativa Hibiscus R.L

La jamaica (*Hibiscus Sabdariffa*), rosa de jamaica o también conocida como rosa abisinia o flor de jamaica es un hibisco perteneciente a la familia de las malváceas originario de África tropical, desde Egipto y Sudan hasta Senegal, aunque debido a sus propiedades medicinales, se cultiva con éxito en México, América Central, el extremo noreste de Argentina y en el sur y sudeste asiático, incluido en el sur de China, crece

anualmente de 1.5 a 2 metros de altura promedio lo que puede cambiar según la variedad, fertilidad del suelo y condiciones del manejo. Presenta una raíz pivotante que se deforma fácilmente en suelos pesados, es una planta foto periódica que necesita más de once horas luz para su adecuado fructificación. (Guía flor de jamaica, 2012)

Presenta flores blancas con un centro rojo en horas de la mañana, pasando gradualmente a rosa a medida que avanza el día, la reproducción de la planta es por autofecundación. Llega a medir hasta 4 cm de largo, posee de 4 a 5 pétalos, tiene semillas negras las que son su método de reproducción.

La jamaica es un cultivo con fácil adaptación se puede establecer en suelos aluviales, arcillosos, pedregosos, franco arenoso. Este cultivo presenta excelentes resultados en la zona seca de Nicaragua porque es tolerante a la sequía, alcanzando buenos rendimientos. En lo que concierne a la fertilización se sugiere aplicar 80 kg de nitrógeno y 30 kg de fosforo durante la siembra. (Guía flor de jamaica, 2012).





2.1 variedades

Figura N° 2: Variedades de jamaica.



Fuente: ADEES

Según, Pedro Meza Chavarría (Ing. Agrónomo /Especialista en Sanidad Vegetal /Msc. en Desarrollo Rural y la Asociación para el Desarrollo Eco-Sostenible guía flor de jamaica en Enero del 2012, a nivel internacional existen seis variedades, destacándose:

1. Variedad sudan
2. Variedad china o morada
3. Variedad roja (larga y corta/ América)
4. Variedad negra gigante (nigeriana)
5. Variedad morada gigante (tailandesa)
6. Variedad no acida (Vietnam)

En Nicaragua departamento de Chinandega se cultivan tres variedades diferenciadas por el color, forma, apariencia, peso, fruto y tamaño de la planta (roja larga, roja corta y morada).

La variedad roja larga (criolla) y morada

Tiene una capsula verde antes de su madurez, que al cosecharse va secando gradualmente. En su interior contiene un promedio 30 semillas afelpadas de color ligeramente café y en forma de riñón que mide de 3 a 5 milímetros de longitud.





2.2 composición química y elementos nutritivos

Estos fueron resultados de estudios practicados en un laboratorio de Guatemala realizados por la Universidad de San Carlos.

Cuadro N° 1 Composición química

Componente	%
Agua	71.02
Sólidos	11.09
Ceniza	0.09
Material insoluble	6.67
Ácido málico	2.77
Azúcares	8.36

Fuente: Universidad de San Carlos Guatemala

Según la Asociación para el Desarrollo Eco-Sostenible ADEES la flor de jamaica (*Hibiscus Sabdariffa*) posee sustancias, tales como: glucosa, glactosa, xilosa, glucósidos flavonoides y gran cantidad de ácidos orgánicos, aceite esencial, antocianina, hierro, aminoácidos orgánicos, contiene varios pigmentos: ácido táctico, saponinas, (015H1008). "Guía flor de jamaica" pág.: 14





2.3 Semillas:

Foto N° 1: Semilla de jamaica.



Fuente: propia

En los municipios de Chinandega Norte la siembra de Jamaica (*Hibiscus Sabdariffa*) se realiza a través de dos métodos: almacigo y siembra directa. Si desea sembrar un cuarto de manzana necesita 0.75 libra de semilla. Según los productores/as actualmente se está cultivando en la zona una variedad criolla.

La semilla es utilizada en la alimentación de las aves.

Así mismo, potencialmente puede ser utilizada en la extracción de aceite y elaboración de manteca y margarina, como comestible. La torta de semilla que se obtiene después de extraer el aceite, puede ser utilizada en la alimentación de ganado, rica en proteína.

En el siguiente cuadro se presentarán los elementos nutricionales que poseen las semillas reflejando su alto valor nutricional.

Cuadro N° 2:

Elementos nutricionales de la semilla de Jamaica.

Elementos	Porcentaje de peso
Agua	13.10
Cenizas	4.20
Proteínas	19.10
Grasas	5.60
Hidratos de carbono	30.49
Fibra	27.45

Fuente: Universidad de San Carlos Guatemala





2.4 Aceite de la semilla

En el siguiente cuadro aparece la composición de la semilla de Jamaica y se resalta la importancia de la preparación de alimentos de consumo humano.

2.5 Análisis bromatológico de los cálices

En el siguiente cuadro aparece la composición en sus diferentes elementos, tanto en estado fresco como secos, mostrando su alto valor para el consumo:

Cuadro N°3:

Composición bromatológica de los cálices de flor de Jamaica

Elementos	Fresca	Seca
Valor energético	55.00 cal	304.00 cal
Humedad	84.50%	9.20 %
Proteína	11.70 gm	7.20 gm
Grasa	1.00 gm	2.00 gm
Hidratos de carbono totales	12.00 gm	74.10 gm
Fibra	1.00 gm	12.00 gm
Calcio	110.00 gm	(659.00) mgm
Fósforo	39.00 mgm	273.00 mgm
Hierro	2.20 mgm	9.00 mgm
Vitamina A	10.00 mgm	-
Tiamina	0.04 mg	0.12 mg

Fuente: Universidad de San Carlos, Guatemala





2.6 Clima

La flor de jamaica crece en clima cálido, con temperaturas entre 25° y 30 ° centígrados, y precipitaciones entre 1300-1500 mm. Anuales, PH 4.0-5.8, altitud entre 200 y 400 msnm.

2.7 Suelos

El cultivo de la flor de jamaica se desarrolla bien en suelos fértiles franco arenosos y arcillosos con buena humedad, es importante mencionar que es una planta tolerante a la sequía. La preparación del suelo para la siembra se hace de forma tradicional, utilizando el arado egipcio. La fecha de plantación recomendada es del mes de junio - Agosto para que las plantas desarrollen un buen follaje y produzcan más frutos por lo tanto un mayor rendimiento de cosecha.

Cuadro N°4: Clasificación botánica

Reino	Planta
Sub-Reino	Embryobiontha
División	Magnoliophyta
Clase	Magnoliopsida
Sub-clase	Dilleniidae
Orden	Malvales
Genero	Hibiscus
Especie	Hibiscus Sabdariffa L.
Nombre común	Rosa de jamaica

Fuente: asociación para el desarrollo eco-sostenible (ADES).





2.8 Cosecha y Floración:

Las flores de jamaica generalmente nacen solitarias en las axilas de la hoja, de pétalos amarillentos que duran de uno a dos días, y al crecer aparecen los ápices cónicos en su base formada por 5 a 7 sépalos y los cálices carnosos envuelven al fruto que es una cápsula o bellota de forma ovoide conteniendo numerosas semillas reniformes, veinte o veinticinco semilla con el hilo rojizo, tardan en desarrollarse de 3 a 4 semanas.

Según la Asociación para el Desarrollo Eco-Sostenible La recolección de los cálices se efectúa a los quince días después de la floración, que es cuando ha alcanzado la madurez. La planta florece en octubre y la cosecha de los cálices continúa durante noviembre y diciembre. En tierras libres de heladas la planta florecerá dos veces si se hace la cosecha de los cálices inmediatamente que tengan el tamaño natural y antes de que la semilla se madure; un segundo corte se puede hacer en los meses de enero y febrero. La planta estará lista para su cosecha cuando los cálices estén hinchados y quebradizos; y su base rojiza; frágil y de un tono rojo intenso; antes de que el tejido comience a ponerse fibroso y pueda arrancarse el fruto dándole un tirón rápido, o bien cortando con un machete las ramas conteniendo los cálices y formando manojos, luego se traslada a lugares sombreados para efectuar la cosecha.

Según la FAO la asociación Nochari de Nandaime, Granada es una empresa sin fines de lucro. Inicio trabajando procesos de desarrollo rural, con su aporte Nicaragua alcanzo un rendimiento de 390 kg por hectárea de flor de jamaica.





2.9 secado y procesamiento

Figura N° 3: Secado y procesamiento de la flor de jamaica.



Fuente: cooperativa Hibiscus R.L

Según (Desarrollo eco-sostenible) El secado es el paso más importante para lograr un producto de óptima calidad, ya que de éste depende que el producto esté en condiciones de comercializarse, consumirse y conservarse por períodos prolongados (de 1 a 2 años). El producto a secar se extiende en capas uniformes sobre bandejas de malla de plástico y listones de madera. Las bandejas se colocan sobre bases de madera dejando espacios entre las bandejas para que

pase el aire de desecación.

El secado debe hacerse en condiciones especiales, ya que la humedad, el sol directo y el polvo, pueden deteriorar el material y destruir sus propiedades medicinales.

El secado de la planta garantiza una mejor conservación de la misma, porque el material fresco es susceptible de contaminarse y declinar rápidamente en su calidad. Estos cambios ocurren porque la parte extraída de la planta, al separarse del suministro normal de nutrientes, depende entonces de sus limitadas reservas de agua, minerales y carbohidratos acumulados, para continuar sus procesos metabólicos normales.

El material colectado debe ser pre secado rápidamente, descargado y esparcido en bandejas para el secado. El proceso de pre secado se debe realizar con mínima exposición al sol, en el secado definitivo las áreas que se utilizan deben estar limpias, bien aireadas y nunca deben ser usadas como establos o para permanencia de animales. Las áreas construidas deben proveer protección al material colectado contra las plagas, roedores, insectos, pájaros y animales domésticos. El equipo utilizado en el procesamiento y secado, deben mantenerse limpios.





2.10 Limpieza

Figura N° 4: selección de la flor de jamaica.



Fuente: ADEES

La limpieza es una de las actividades fundamentales que debe llevar la producción de Flor de Jamaica y depende del tipo de cosecha que se realiza: si es manual, se facilita la limpieza pues sólo se separan los residuos que quedarán de semillas u hojas que se hayan pasado en el momento de la separación del cáliz de la planta.

2.11 Selección:

La selección de cálices es para obtener por lo menos dos presentaciones: cálices completos e incompletos.

- a) Si se pretende empacar flor seca, el consumidor pide flor completa, pero no exigen un tamaño determinado, lo que interesa es el grado de acidez y coloración que presenta la flor.
- b) Cuando es para la extracción de esencias o jarabes, al cáliz seco que se va a utilizar se le da un proceso de calentamiento para que se libere la esencia para elaboración de extracto, por lo que no es necesario un tipo de cáliz o tamaño específico para esta actividad.
- c) Si es para la elaboración de té en bolsitas, no es necesaria la selección, debido a que normalmente se pulverizan las flores y posteriormente se empacan. En este caso puede utilizarse como materia prima la flor que queda después de la elaboración del jarabe.





2.12 Almacenamiento

El almacenamiento recomendado para los cálices, flores y hojas no debe ser mayor de 18 a 24 meses, para garantizar la estabilidad del producto y conservar las propiedades físicas, químicas, organolépticas y terapéuticas que le dan valor. Del almacenamiento depende que el producto no vuelva a absorber humedad del ambiente, lo que favorecería el crecimiento de mohos. Además, se evita el contacto con factores como el sol, polvo, roedores e insectos. El almacén o área donde se acumula el material vegetal así como el envase escogido deben garantizar que el material cumpla con los parámetros establecidos por las normas de comercialización, como son:

- Que se mantengan las características organolépticas originales (color, olor y sabor).
- Ausencia de infestación por plagas de almacén.
- Que cumpla con los límites establecidos para los siguientes índices numéricos:
 - Porcentaje de humedad (12%)
 - Porcentaje de sustancias extractivas en agua.

a) Controles de calidad.

En el almacenamiento se recomienda especialmente:

- a) Mantener una correcta identificación de los lotes almacenados.
- b) No almacenar a la intemperie.
- c) No almacenar en áreas de posible contaminación y alta humedad.
- d) Almacenar en locales con piso (cemento, plástico, adoquines, etc.).
- e) Almacenar sobre tarimas alejado del piso.
- f) Almacenar por lotes separados.
- g) Almacenar alejado de paredes.
- h) Separar hierbas de toxicidad elevada de aquellas de uso libre.
- i) Almacenar el granel en contenedores (no dejarlo sobre el piso).
- j) El almacenamiento a granel deberá realizarse en áreas separadas y bien diferenciadas.
- k) No almacenar en las áreas de procesamiento.





2.3 usos de las diferentes partes de flor de jamaica

Figura N° 5: usos de la flor de jamaica.



Fuente: ADEES

Localmente la planta es cultivada para la utilización de sus cálices; sin embargo, en otros países utilizan sus tallos, hojas y semillas, debido a sus importantes propiedades; de las cuales su uso se describe a continuación:

2.3.1 Cálices

Los cálices y pigmentos que contiene son utilizados para la elaboración de bebidas, vinos, coloración de embutidos, también pueden prepararse jaleas, jarabes, dulces, mermeladas, compotas, extracto para refrescos, postres y pasteles, tortas, salsas, usos culinarios y una infinidad de otros productos. La pulpa después de hacer jalea, puede utilizarse para hacer conservas de dulces, concentrado para la alimentación de ganado, para lo cual la fruta a procesarse debe estar fresca.

2.3.2. Tallos

De sus tallos se obtiene una fibra suave (*Hibiscus cannabius*) puede sustituir al yute en la fabricación de cordeles y sacos; aunque es recomendable utilizar la variedad altísima. Las fibras de los tallos han sido bastante utilizados por los indígenas en la elaboración de jarcias o cardaje.

Una vez separada la corteza que contiene la fibra, son perfectamente utilizables con un alto porcentaje de celulosa sin gomas ni resinas; que puede constituir una





excelente materia prima para la obtención de pasta, la fabricación de papel, el cual si pudiese ser elaborado en nuestro país tendría gran valor comercial.

De los tallos tiernos y hojas pueden elaborarse: jaleas, jarabes, vinos, etc. Y éstos cosidos se utilizan como verduras.

2.3.3. Hojas

Las hojas son empleadas en la elaboración de bebidas medicinales en Sudán. En México son consumidos sus brotes verdes (retoños), que al parecer es una comida muy popular en algunos estados.

2.3.4. Flor

Figura N° 6: Flor de jamaica.



Fuente: (CARE) plantas medicinales.

La Flor de jamaica posee un elevado valor nutritivo por el contenido de proteínas, carbohidratos, grasas, vitaminas y oligoelementos. Las hojas y los cálices producen una miel excelente para la mesa y un buen refresco para tomar. En Nicaragua es utilizada medicinalmente, ya que según Francisco Cuadra “es diurético, normaliza la presión alta, purifica los riñones y las vías urinarias; regula la actividad intestinal,

minimiza los efectos del virus de la viruela, los dolores estomacales, restituye los minerales perdidos por el sudor”. De acuerdo a lo descrito por el doctor Enrique Medina sirve como refrescante y ayuda a la tonificación porque tiene alta cantidad de vitamina C, sirve para la resaca alcohólica, es un antiséptico intestinal mejorando la digestión; el colesterol elevado puede bajar con el consumo del refresco de esta planta, cuando se toma en forma de té alivia el insomnio, los procesos gripales y las enfermedades eruptivas de la piel.(Caso CARE Nicaragua.)





La Flor de jamaica (*Hibiscus Sabdariffa*), se adapta a las condiciones climáticas y edáficas del área, además por sus propiedades alimenticias y medicinales es de gran importancia comercial como producto de consumo interno y de exportación a Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Costa Rica). En Nicaragua actualmente es comercializada en supermercados de la capital y en el mercado oriental, según dos de sus productores: Enrique Medina y Francisco Cuadra; también a Estados Unidos y Europa, tomando en cuenta que no requiere de gran inversión económica y se obtiene una alta rentabilidad con su comercialización.





Capítulo III:

Participación de la mujer en la cadena de comercialización de la flor de Jamaica

Las actividades que aceleran el movimiento de un producto desde el fabricante hasta el consumidor y que incluyen el desarrollo de las cuatro “P”, que consisten en (producto, precio, plaza y promoción), que la empresa mezcla para producir la respuesta que quiere el mercado meta.

Una de las prioridades del Gobierno Sandinista es la lucha contra la pobreza, por eso implementa programas sociales que protagonizan muchas damas, para contribuir a mejorar sus ingresos y condiciones de vida en las comunidades.

Las mujeres desempeñan un papel primordial en el mundo y en la economía, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados. Su participación en el sector agrícola resulta de vital importancia pues contribuyen en gran medida a la erradicación de la pobreza y del hambre, así como al fomento de un desarrollo sostenible para su economía.

La baja participación de los productores en sus propias organizaciones gremiales o la baja capacidad para establecer y desarrollar asociaciones gremiales fuertes y dinámicas, con capacidades tanto de sus intereses como de echar nuevos procesos productivos.

El objetivo de la mujer es incrementar el valor agregado de la producción primaria agropecuaria, la generación de mayores ingresos, así como generar empleos dignos de manera que los beneficios obtenidos favorezcan a toda la población.

El mercado de la jamaica cada vez es más grande y rentable porque los consumidores están adquiriendo conocimientos sobre sus usos y beneficios medicinales. En Nicaragua se está implantando perfectamente a las agricultoras y los consumidores están teniendo buena aceptación.

En el municipio de Nandaime existen productoras de rosa de jamaica que pertenecen a la asociación Nochari, tiene aproximadamente diez años





dedicándose a cultivar este rubro, actualmente cuentan con 20 manzanas de cultivos y la producción la destinan al mercado nacional, aunque está en proceso de establecer alianzas en los mercados de Guatemala y El Salvador.

La flor de jamaica está generando mayores oportunidades, se están formando cooperativas las cuales utilizan la flor de jamaica como materia prima y la agro industrializan.

Ejemplo 1:

La cooperativa Hibiscus, RL Tiene sus instalaciones procesadoras de vinos de flor de jamaica en Nandaime, está compuesta por 65 socias/socios de estos el 67% corresponde a socias mujeres y el 21% son varones. Esta planta cuenta con los equipos técnicos y maquinarias modernas para producir 36 toneladas de esta flor, que se ha comprobado que es rica en minerales y vitaminas A y C. La planta tiene capacidad de producir doscientas mil unidades de bebidas en su totalidad y solo en vino está dando valor agregado a unas veinte cinco mil unidades.

Según, Eduardo Gómez, Gerente de la cooperativa Hibiscus dijo "hay capacidad para exportar la flor de Jamaica y cuentan con equipos de cosecha, tecnología de secado en las comunidades y tres bodegas de almacenamiento que ya están operando.

Ejemplo 2:

Cooperativa "Las diosas" Es conformada por doscientas sesenta mujeres que antes se dedicaban al cultivo del café ahora cosecha flor de Jamaica porque es un producto con buena inversión. Poseen trescientas manzanas las cuales las dedican para la siembra de flor de Jamaica.

Tienen una demanda de 2,500 unidades kg/hectárea mensuales de cada uno de los tres derivados de la rosa de jamaica, en los que se ha especializado esa asociación de mujeres.





Ejemplo 3:

La Cooperativa Agroindustrial Chinantlan R.L. Fue fundada en el año de 1996 por un grupo de 30 asociadas y asociados interesadas e interesados en mejorar la calidad de sus vidas a través del desarrollo de iniciativas económicas y sociales, en el área de la producción primaria de productos agrícolas el procesamiento industrial y la comercialización de los productos terminados, se dedica a la producción de vino de coyolito, flor de Jamaica y mango, además de realizar la venta de cosechas para sus asociados y procesar néctar de frutas mediante procesos mecanizados.

El vino se produce a base de frutas tropicales en un proceso de envejecimiento natural sin aditivos químicos. Además, transforman las frutas tropicales en los siguientes productos: Jugos, colado de frutas que contiene frutas de temporada y jugo de Jamaica o te frío con su sabor tropical. La comercialización se realiza a nivel nacional, por medio del supermercado PALI. Actualmente están involucrados treinta productoras y productores de las comunidades La Tejana, El Manzano y El Ensayo.

Entre los reconocimientos que la empresa ha obtenido, se encuentra el premio a proveedores a la excelencia del año 2012, que la empresa Wal-Mart México otorga a proveedores destacados.

Esta cooperativa se financió por los empresarios del grupo Pellas, para crear un nuevo vino llamado plata rosa de Jamaica ya que ellos producen unos diez mil litros de vino de flor de Jamaica, los Pellas tienen planes de exportarlo a los Estados Unidos.

Ejemplo 4:

Asociación puesta del sol. Fabrican vino de flor de Jamaica también llamado vino mojarra roja, durante años la siembra de esta flor fue con el plátano, yuca, papaya





y los granos básicos, actividad cotidiana entre los habitantes La Paloma, situada en el municipio de Moyogalpa. Integrada por ocho mujeres y dos hombres.

3.2 Selección del canal de comercialización

Se observa que los intermediarios de flor de jamaica son las tiendas de autoservicio y mercados de la ciudad por lo cual el canal de distribución que utiliza la flor de jamaica es de un solo nivel, en el cual existe un solo intermediario quien se encarga de establecer la relación de venta con el consumidor final.

3.3 Productores

Son las personas que se dedican a trabajar la tierra con uno o varios rubros a la vez y que producen bienes y servicios. Los productores nicaragüenses han optado por la siembra de este cultivo como un experimento y a la vez como una alternativa de producción.

3.4 Mercado

Es el que la empresa se propone abordar en un determinado período de tiempo. Se define como el conjunto de personas que por sus características son susceptibles de comprar o utilizar un determinado bien o servicio.

3.5 Mercado nacional

Lugar o área donde se reúnen compradores y vendedores locales para realizar las operaciones de intercambio en un momento dado dentro de la misma nación. La Flor de Jamaica en el mercado nacional tiene buena aceptación y la demanda de dicho cultivo va en aumento debido a la variedad de líneas de productos que pueden derivarse de él.

3.6 Producto

El producto debe ser considerado como un satisfactor, es decir, algo que está destinado a satisfacer necesidades determinadas. Todo producto que satisfaga importantes y básicas necesidades tiene un futuro y una solidez muy superior al





producto que, o bien no satisface ninguna necesidad importante, o bien no aporta ningún aspecto diferencial con respecto a sus competidores.

3.7 Precio

Suma de dinero a pagar al vendedor a cambio de recibir un bien o servicio determinado. Aquí el precio no es lo que pide el vendedor, sino la suma realmente pagada en la transacción o intercambio.

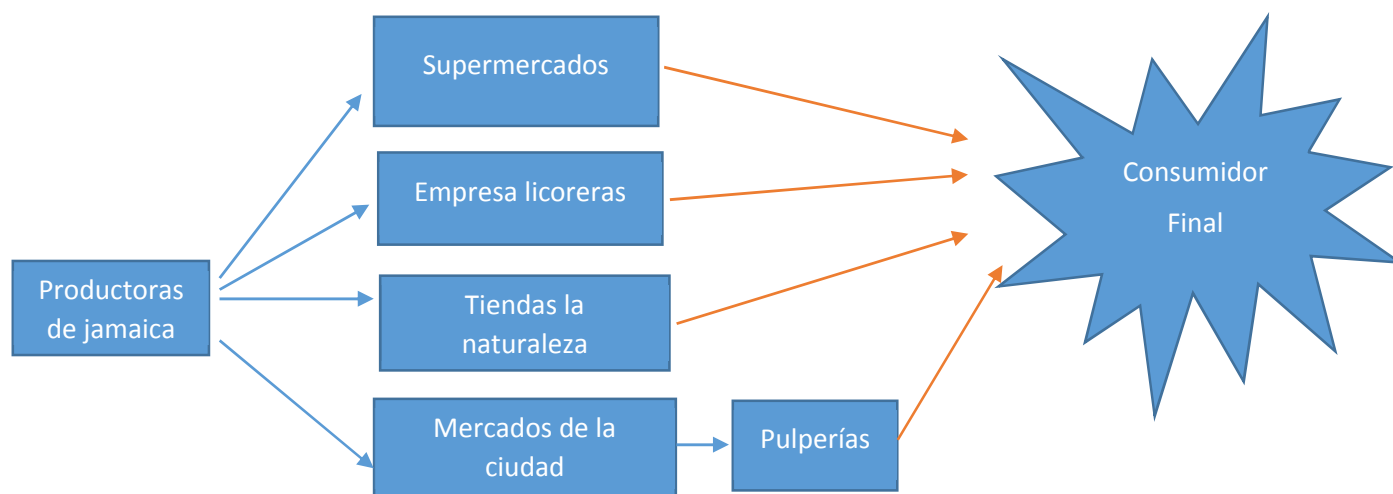
3.8 Plaza (Distribución)

Son las actividades de la empresa que ponen el producto a la disposición de los consumidores.

Las productoras pertenecen a cooperativas las cuales siembran flor de jamaica, cuando sacan el producto ellas lo transforman ya sea en vinos, mermeladas o Jamaica deshidratada. Venden sus productos a los mercados locales, supermercados y tiendas.

Por lo tanto, considerando lo anterior se ha seleccionado el siguiente canal de distribución.

Diagrama 1: Canal de comercialización de la flor de jamaica.



Fuente: Elaboración propia.





Los canales de distribución para productos de consumo, son los siguientes:

Canal directo o canal 1 (del productor o fabricante a los consumidores): “Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario” (Borrero, 2007, p. 45).

Canal detallista o canal 2 (del productor o fabricante a los detallistas y de éstos a los consumidores): Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios, los detallistas o minoristas (tiendas especializadas, almacenes, supermercados, hipermercados, tiendas de conveniencia, gasolineras, boutiques, entre otros) (Fischer & Espejo, 2004, p. 67).

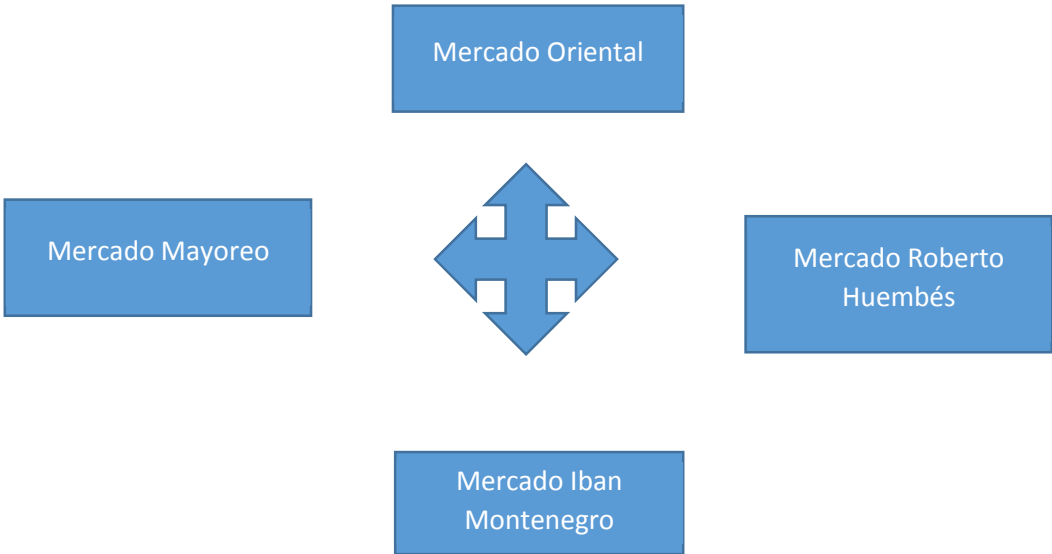
Canal mayorista o canal 3 (del productor o fabricante a los mayoristas, de éstos a los detallistas y de éstos a los consumidores): Según Fischer (2004) este tipo de canal de distribución contiene dos niveles de intermediarios: 1) los mayoristas (intermediarios que realizan habitualmente actividades de venta al por mayor, de bienes y/o servicios, a otras empresas como los detallistas que los adquieren para revenderlos) y 2) los detallistas (intermediarios cuya actividad consiste en la venta de bienes y/o servicios al detalle al consumidor final).





A continuación se muestran los distintos mercados donde podemos encontrar la flor de jamaica.

Diagrama 2: Mercados distribuidores de Managua



Fuente: Elaboración propia





Capítulo IV

Variedades de sub productos de la flor de jamaica.

El cultivo de la Jamaica está muy ligada a la producción local y regional y se aprovecha en su mayoría en la venta del cáliz seco, muchos de los productores le dan un valor agregado a la jamaica mediante la elaboración de subproductos. Una de Las variables del porque las mujeres han decidido sembrar flor de Jamaica es porque descubrieron que tiene un mercado potencial en la pequeña y mediana industria y elaborar sub productos de la misma es debido al lento proceso de innovación tecnológica por parte de los diferentes eslabones de la cadena productiva o red de actores, con algún grado de integración horizontal y vertical, que se concentran la provisión de algún bien o servicio agro productivo en un principio, esta planta se cultivaba para obtener la fibra que se extraía de sus duros tallos, utilizada como sustituto del yute utilizado para hacer arpillera.

Más tarde, los cálices de la planta se emplearon como colorante alimentario, sobre todo en Alemania, pero resultan fáciles de encontrar en los mercados de Francia, utilizada por la comunidad senegalesa como flores o jarabe. Las hojas verdes se usan como una especie de espinacas especiadas que los senegaleses añaden a veces al arroz y al plato nacional de su país, de arroz con pescado.





4.1 Flor de Jamaica deshidratada:

Figura N° 7: Flor de jamaica deshidratada



Fuente: Hibiscus R.L

La flor de Jamaica deshidratada presenta limitantes muy importantes desde el punto de vista de su productividad. Requiere un uso muy intensivo de mano de obra e infraestructura para el secado de la flor en sombra. Por ello la principal producción se concentra en pequeñas explotaciones, que son además las productoras de la flor de mejor calidad. Existen alternativas aparentemente más atractivas para el procesamiento de la Flor de Jamaica,

fundamentalmente en forma de jaleas, vino y bebidas refrescantes, para los que existe una demanda internacional sostenida. Los dos principales proyectos para la producción de estos derivados de Flor de Jamaica son las cooperativas HIBISCUS y Central de Cooperativas Múltiples de Importación y Exportación. HIBISCO cuenta con los equipos técnicos y maquinarias modernas para producir 36 toneladas de esta flor, que se ha comprobado es rica en minerales y vitaminas A y C.





4.2 Vino de flor de jamaica:

Foto N° 2: vino de jamaica.



Fuente: propia

El vino se produce a base de frutas tropicales en un proceso de envejecimiento natural sin aditivos químicos. Además, están transformándola en jugo de Jamaica o te frío con su sabor tropical. La comercialización se realiza a nivel nacional, por medio del supermercado PALI, se venden los vinos y la venta de jugos se realiza localmente en el municipio del Chinandega. Actualmente están

involucrados 30 productoras y productores de las comunidades La Tejana, El Manzano y El Ensayo.

4.3 Mermelada de jamaica

Foto N° 3: Mermelada de jamaica



Fuente: Propia

La demanda de productos de jamaica se ha incrementado de manera importante en las últimas décadas. En la actualidad, aproximadamente 15,000 toneladas se comercializan a nivel mundial cada año.

La mermelada ha sido un producto tradicionalmente asociado al desayuno, sin embargo con la incorporación al mercado de nuevas opciones de productos procesados, su participación como ingredientes destacado del desayuno se ha visto reducida. Ello provoca un interés de los productores por ofrecer mermeladas diferenciadas, diseñadas para su consumo en canales especializados y de usos novedosos, mientras en los últimos años la demanda de mermeladas en los





canales generales ha experimentado crecimientos muy reducidos a nivel mundial, ha crecido el consumo de variedades diferenciadas mediante atributos naturales y en los canales speciality y gourmet.

4.4 Té de jamaica

Figura N° 8: Té de jamaica



Fuente: Tisanaoriental.com

El té de Jamaica es una infusión hecha a base de la Flor de Jamaica (*Hibiscus Sabdariffa*), caracterizado por su inminente color rojo, producto de la gran cantidad de ácidos que posee.





Capítulo V

Indicadores de mercadeo en los eslabones de la cadena flor de jamaica

Existen varios tipos de mercado; pero se define “como el lugar donde se reúnen ofertantes y demandantes, donde se determina los precios de los bienes y servicios a través del comportamiento de la oferta y demanda” (Bennasar, 2008, p. 68).

Los mercados son lugares apropiados donde compradores y vendedores pueden reunirse frente a frente para intercambiar bienes y servicios.

Según Barrero, (2008) El Mercado del consumidor, “está formado por los individuos que desean solamente satisfacer sus necesidades sin prácticas lucrativas ya sea en la compra de bienes o servicios”. Sin embargo el cambio en el mercado del productor o industria, “está formado por individuos y organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios, dichas adquisiciones están orientadas hacia un fin posterior”.

Investigación de mercados

De acuerdo a Kotler, Philip y Armstrong (2007) La investigación de mercados, “Es el diseño, la recopilación, el análisis y el informe sistemático de datos pertinentes a una situación actual del mercado, marketing, competencia, país, consumidor específica que enfrenta una organización”.

Es por eso que la investigación de mercados es muy útil e importante lo que permite es dirigir el producto hacia los clientes, analizando la logística, precios, competencia, mercado, oferta, demanda u otros factores.





5.1 Factores de la investigación de mercado

De acuerdo a la FAO la jamaica está considerada como un cultivo no tradicional y forma parte del sector de especias y plantas medicinales, en el (2004) se produjo un total de 97,975 ton de jamaica en el mundo. México ocupa el séptimo lugar como productor con el 5.14%, después de China que ocupa el primer lugar con 27.76% de la producción, seguido por la India (17.91%), Sudán (9.1%), Uganda (8.40%), Indonesia (6.23%) y Malasia (5.53%).

5.2 Costos de producción por hectárea

Los pequeños productores generalmente se relacionan con pequeñas áreas cuya producción es comercializada en la localidad y el mercado municipal. En otros de los casos en ferias territoriales organizadas por organizaciones gremiales y ONG como ADEES en Chinandega Norte, que promueven el cultivo y consumo de productos denominados no tradicionales.

Estas acciones se desarrollan en el marco de promover y garantizar otras alternativas alimenticias y de ingresos económicos a la población más pobre del territorio.

5.3 Costos de producción

La utilidad real está determinada por el precio en el mercado local que en muchos de los casos es regulado por los intermediarios debido a que los pequeños productores carecen de mecanismos adecuados de comercialización (una de las limitantes).

Está demostrado que económicamente la rentabilidad de este rubro puede ser una oportunidad para los pequeños productores de implementar nuevas alternativas de cultivo y de mejorar sus ingresos familiares.





cuadro n° 5.

Costos para producir una manzana de flor de jamaica				
(Del mes de Julio al mes de Diciembre.)				
CONCEPTO	u/m	cantidad	precio	
Ingresos				
Ventas totales				33600
flor verde de jamaica	qq	80	200	16000
flor seca de jamaica.	qq	88	200	17600
Egresos				
preparacion del suelo(roza)	d/h	1	300	300
1er Arada	d/h	1	1500	1500
2da Arada	d/h	1	700	700
semilla.	lib	3	300	900
urea.	qq	3	2500	7500
B15	lib	5	140	700
sacos			1800	1800
siembra(dias hombre)	d/h	3	450	1350
aporcada(dias hombre)	d/h	3	300	900
corte(qq)	d/h	3	200	600
secado	d/h	2	900	1800
transporte de la produccion a la finca.			600	600
transporte a mercados			1200	1200
total egresos				19850
utilidad neta				13750

Fuente: Elaboración propia.

Análisis/ costo beneficio

En la producción de una manzana de flor de jamaica se sacan 80 QQ de flor verde y 88 QQ flor seca la cual se vende a un precio promedio de C\$ 200, generando ingreso por venta de C\$33,600 y los costos de producción ascienden a C\$ 19,850 obteniendo una utilidad de C\$ 13,750.





5.4 Comercialización

En Nicaragua existe un mercado sólido de los productos elaborados a base de Rosa de Jamaica, solamente los vinos fabricados en Chinandega por Asociación Chinantlan, cooperativa Hibiscus Sabdariffa R.L, Asociación Nochiari en Diriamba y el empaque para té. Ellas quienes agrupan a mujeres productoras vinculadas al cultivo y proceso de flor de Jamaica y ahora transforman a gran escala las flores secas en infusiones, y venden las bebidas directamente a tiendas, restaurantes y supermercados de todo el país.

El mayor consumo de la población está dirigido principalmente con fines alimenticios y medicinales por lo cual son adquiridas de manera natural en los supermercados y comercio informal del país. Forma parte de exposiciones en ferias locales en busca de mercado nacional y con el fin de incrementar su consumo en aras de promover el rescate de plantas y frutas tradicionales.

Una buena parte de la cosecha se está deshidratando, debido a que en estos momentos se cotizan los 45.37kg (1 QQ) en 5,000 córdobas (172.40 euros o 218 dólares de Estados Unidos de Norteamérica).

Exigencias para la comercialización de flor de jamaica.

- a) Poner valor agregado al producto (presentación, código de barra, registro sanitario, marca registrada y certificación orgánica).
- b) Contar con recursos técnicos y financieros suficientes.
- c) Alto volumen de producción (de 80 qq como mínimo).
- d) Personal capacitado en el manejo y cuidado del cultivo
- e) Mecanismos de divulgación y promoción.
- f) Inscribirse en los TLC de Nicaragua y aprovechar las cuotas de exportación.

Factores que impiden la comercialización de Rosa de Jamaica en Nicaragua





La comercialización es actualmente el principal problema que enfrenta la mayor parte de los agricultores de productos no tradicionales como la Flor de Jamaica en el Occidente del país debido a factores internos y externos, tales como:

Factores internos:

- a) Falta de modernización en la agricultura.
- b) Pocas estrategias en cuanto al valor agregado de los productos.
- c) Poca coordinación (asociación) entre los productores de Flor de Jamaica.
- d) Falta de apoyo financiero de instituciones gubernamentales.
- e) La producción no es a gran escala.
- f) Baja promoción de los productos.
- g) Los productores no conocen con exactitud cuáles son los canales de distribución para introducir el producto a los mercados de oferta y demanda.

Factores externos

- a) Crecimiento de la oferta agrícola internacional.
- b) Volatilidad de los mercados internacionales.
- c) Concentración de la producción y del comercio mundial.
- d) Efectos de políticas agrícolas y comerciales de terceros países.





Conclusión

Al realizar el presente trabajo de la comercialización de la flor de jamaica se concluyó lo siguiente:

- a) La producción y comercialización de flor de Jamaica fue determinante en conseguir una buena producción y abrirse paso en el mercado local, así como utilizar los canales de comercio justo para vender sus productos.
- b) La flor de jamaica es un cultivo que permite su aprovechamiento de forma natural, pues a diferencia de otros productos no tradicionales, no requiere de un paquete tecnológico sofisticado para su desarrollo y crecimiento.
- c) En la actualidad este cultivo es la principal fuente de ingreso en varias comunidades del país, donde la mujeres no solo han aprendido a cultivarlo, sino a transformarlo en numerosos productos de gran demanda en la industria alimenticia, vinícola y médica.
- d) La explotación de productos agrícolas como la flor de jamaica que sirve para diversificar los proyectos económicos brindan la oportunidad para el empoderamiento de las mujeres quienes incursionan en nuevas labores productivas, beneficio personal y social.





BIBLIOGRAFIA

- Abbott. (1959). Comercialización de productos agropecuarios. Costa Rica: universidad estatal a distancia. Recuperado el 28 de abril del 2015, de google: <http://www.uned.ac.cr/component/content/article> (Pág.: 3)
- Armstrong, K. (2013). Fundamentos de marketing. México.
- Barrero. (2007). El mercado del consumidor. Pag.25
- Benasar. J. (2008). Bempla produccions. Pág. 207
- CARE. (2010). Plantas medicinales. Practicas: plantas medicinales, pág. 1-3. Recuperado 13 de abril del 2015, de google: <http://alianzasdeaprendizaje.org/portal/documentos/category/16-2...> · Archivo PDF
- Castillo, S. E. (2012). *extraccion de colorante a partir de la flor de jamaica* .(pag: 4-18)Managua.
- Chinantlan. R.L. (2001).programa ecomuni. Cooperativa agroindustrial. pág. 1-7.
- (Desca), p.d. (2009). ROSA DE JAMAICA ficha N°44/UE. Managua
- Díaz Pérez & Ramos. J. (2010). *EL CULTIVO DE ROSA DE JAMAICA* . Managua, Nandaime .recuperado el 17 de noviembre del 2015, de google: http://oa.upm.es/12612/1/INVE_MEM_2011_106653.pdf
- Europea, U. (2010). *programa cultivos no tradicionales* . Managua.
- Fernandez, R. N. (2012). *diseño del plan de exportacion de flor de jamaica*. Bolivia.
- Fernández M. (2007). *2ndo Encuentro Latinoamericano y del Caribe de Productoras y Productores Experimentadores y de Investigadores en Agricultura Orgánica*. Guatemala .
- IICA/ USAID. (1998). Instituto interamericano de cooperación para la agricultura. Tesis flor de jamaica. pág. 3. Edición 1.
- IICA. (2005). *Plantas medicinales y otras especies utiles*. Managua.
- IICA/USAID. (24 de Mayo de 2006). *LA ROSA CON SABOR RENTABLE*, pág. 6-7.
- Laura Fischer, J. E. (2004). *mercado tecnia* . Mc Graw Hill. Obtenido de www.fao.org/fileadmin/user...
- Meza Chavarria, P. (2012). *GUIA: flor de jamaica (Hibiscus Sabdariffa)*. Managua: ADEES. recuperado el 15 de marzo del 2016, de google: <http://es.slideshare.net/PequeNeque/gua-flordejamaica>





Mendoza G. agosto 1980. Compendio de mercado de productos agropecuarios, Costa Rica. pág. 3. Editorial: libros y materiales educativos. N°45.

Marquez, S.(2008). composicion en macronutrientes, minerales y metales pesado en calices de jamaica cultivada en el estado monagas. *tecnologia y pensamiento*, 1-15.

Mora, J. (2008). *problematica de la produccion y comercializacion de la jamaica en el estado de guerreo* . Buenavista, Saltillo, Coahuila.recuperado el 18 de septiembre del 2015, de google [http// erikaesther.blogspot.com/2007/11/problematica.html](http://erikaesther.blogspot.com/2007/11/problematica.html)

Pineda, A. (2006). *flora util etnobotanica de Nicaragua*. Managua .

Rondon. A (2014). Contribuye flor de jamaica al desarrollo femenino. Pág. 1. Managua.

SAPARGA. (2012). *PLAN RECTOR NACIONAL SISTEMA PRODUCTO JAMAICA*. MANAGUA.

Serrano, M. d. (2004). *perfil del proyecto cultivo de rosa de jamaica Hibiscus Sabdariffa* . Managua.

Torres, F. U. (2009). guia tecnica flor de jamaica. Managua: MCA. recuperado el 20 de noviembre del 2015,de google [http// https://issuu.com/agnes3006/docs/manual_tecnico_flor_de_jamaica](http://https://issuu.com/agnes3006/docs/manual_tecnico_flor_de_jamaica)

Torres, F. U. (2009). *proyecto de desarrollo de la cadena de valor y conglomerado agricola* . Managua. recuperado el 20 de octubre del 2015, de google [http// cenida.una.edu.ni/relectronicos/RENF01CH517m.pdf](http://cenida.una.edu.ni/relectronicos/RENF01CH517m.pdf)

Villatoro, S. G. (2012). *www.adeesnic.org*. Obtenido de *www.icta.gob.gt*





ANEXOS





1fuente: Hibiscus



2 fuente: deliciasprehispanicas.



3 fuente: propia



4 fuente: florflores.com





6 fuente: Hibiscus



7 fuente:hierbamedicinal.es



8 fuente: grandesempresas



9 fuente: propia

